輸入ビジネス講座 2

●STEP2：商品が探せて ebay 仕入れアマゾン販売ができるレベルにステップアップ

【目次】

第1章:アマゾン商品探し

第2章:商品仕入れ　ebay編

第3章:アマゾン商品探しからebay商品仕入れの流れ

第4章：ebayでの商品探し自動化とツール活用

第5章：アマゾン販売方法

第6章：物流ルートの構築

第7章：トラブル対策

第8章：Q&A

第1章:アマゾン商品探し

【アマゾンの基礎知識と注意事項】

動画はこちら:http://youtu.be/aq7FerPqCEw

【動画のポイント】

①販売カートを取得できるかが売上を左右する

②同一商品の多数出品がある

③輸入品の販売は商品タイトルに並行輸入の記載が必要

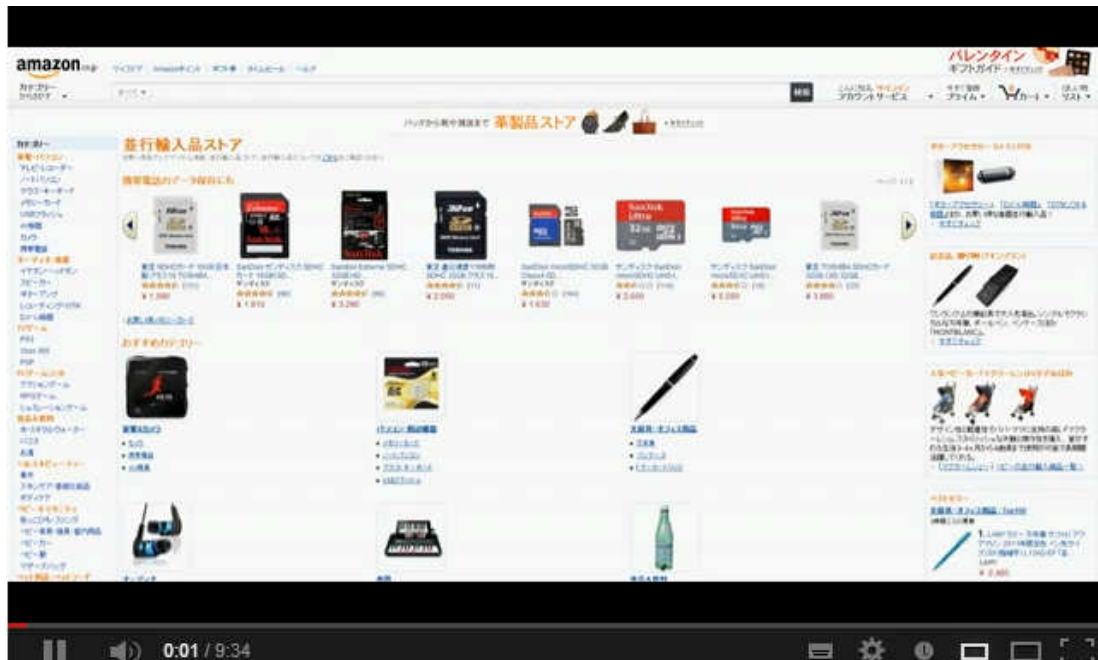
輸入商品には商品タイトルに並行輸入、輸入品、Import などの記載が必要になりますが、中には輸入品なのに上記記載が無い商品もあります。

アマゾンのルールでは並行輸入の記載がルールですが、
海外の電圧違いによる問題がない商品や日本語取扱説明書が必要でない商品、

例えば、カメラの三脚、パソコンのマウス(単純な仕様の商品)、固定用の冶具、ドライバー、電化製品で無い商品や明らかに説明書を必要としない商品で、

輸入品が販売されているケースがあり大きな利益を出しているパターンがあります。

【アマゾンでの商品の探し方】

動画はこちら：http://youtu.be/PWe3txcdPdk

【動画のポイント】

①輸入品を販売する競合の取扱商品から探す

②利益が出たブランド商品を人気順に並べて探す。

③同じ用途の商品から探す

④この商品を買った人はこんな商品も買っていますから関連商品を探す。

上記の4つの方法がアマゾンリサーチの基本になります。

①の方法でいかに儲かる商品を多く扱っているセラーを見つける事ができるか？が、初心者レベルでの効率の良い商品の探し方になります。

【プライスチェックを活用した販売数の調べ方】

動画はこちら：http://youtu.be/kfhWUFR0CAE
プライスチェック：http://so-bank.jp/

【動画のポイント】

①ASINコードか商品名からプライスチェックで検索を掛ける

②ランキング変動グラフから販売数を確認する。

※急激にランキングが上昇している場合は価格変動グラフなども参考にする。

【注意】

アマゾンのランキングは相対評価で決定されます。
ランキングが上昇したらといって確実に売れた訳ではありません。

あくまでアマゾンで売れている可能性が高いというレベルの認識で、
とどめておいて下さい。

【セールスランキングから販売数を予測する方法】

動画はこちら:http://youtu.be/54Kyb7UUBiQ

①ランキング変動グラフだけでは販売数を予測できない場合がある
→10位以内など上位の商品ではグラフが上下に変動しない場合がある

《セールスランキングと販売数について》

ランキング	**1日販売数目安**	**月間販売数目安**
10位以内	20～30個以上	500～1000個以上
100位以内	10～30個	300～500個
500位以内	10～20個	300個
1000位以内	5～10個	150個
3000位以内	1～5個	30個
5000位以内	0～3個	10～20個
10000位以内	0～1個	1～10個
10000位以上	0～1個	0～5個

※上記はあくまで目安になります。
　商品数が少ないカテゴリーなどではランキング上位でも
　売れていない場合もあります。

【高い確度で販売数を調べる方法】

動画はこちら：http://youtu.be/6npqxxJEBk8

【動画のポイント】

①メインカートの販売者の在庫数の変動

②購入カートにて在庫数の変動を見る

③FBA納品している競合の数

④ヤフオクでの販売実績 （第3回講義のオークファン活用編を参照して下さい）

上記の4つの方法でプライスチェックから分析した販売予想数をかなりの確度で把握する事ができます。

ただ、いきなりロット買いするのでは無く初期段階はテスト販売を実施して、売れる感覚を身に付けて下さい。

①、②の方法は確認に時間が掛かるのでよほど慎重に販売数を確認したいとき以外は多用しない事をオススメします。

【禁断のビジネスレポート活用法】

動画はこちら：http://youtu.be/wZUvX6Awbos

【動画のポイント】

①セッション数は商品ページに訪問した人数

②ページビューはページ閲覧回数

アマゾンの大口出品では出品商品ページのアクセスデータを閲覧する事ができます。

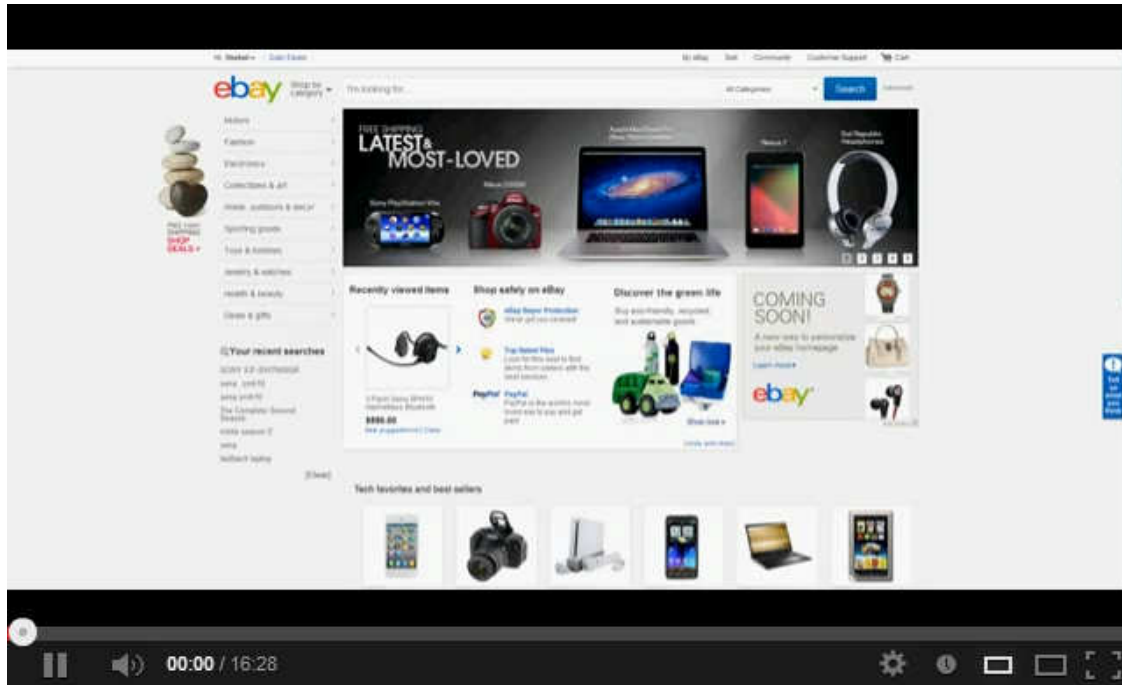
商品の需要などをもっと細かく分析して売上につなげたい場合に有効ですが、

仕入れする前に無在庫で出品しておいてアクセス解析のデータを入手して仕入れするか検討する事も可能です。

但し、悪用厳禁ですので多用はお控え下さいね（笑）

第2章:商品仕入れ ebay編

【ebay の基礎知識と購入時の注意事項】

動画はこちら:http://youtu.be/lxBTwxQg-Rk

【動画のポイント】

①商品コンディションを確認

②出品者の評価や評価内容を確認

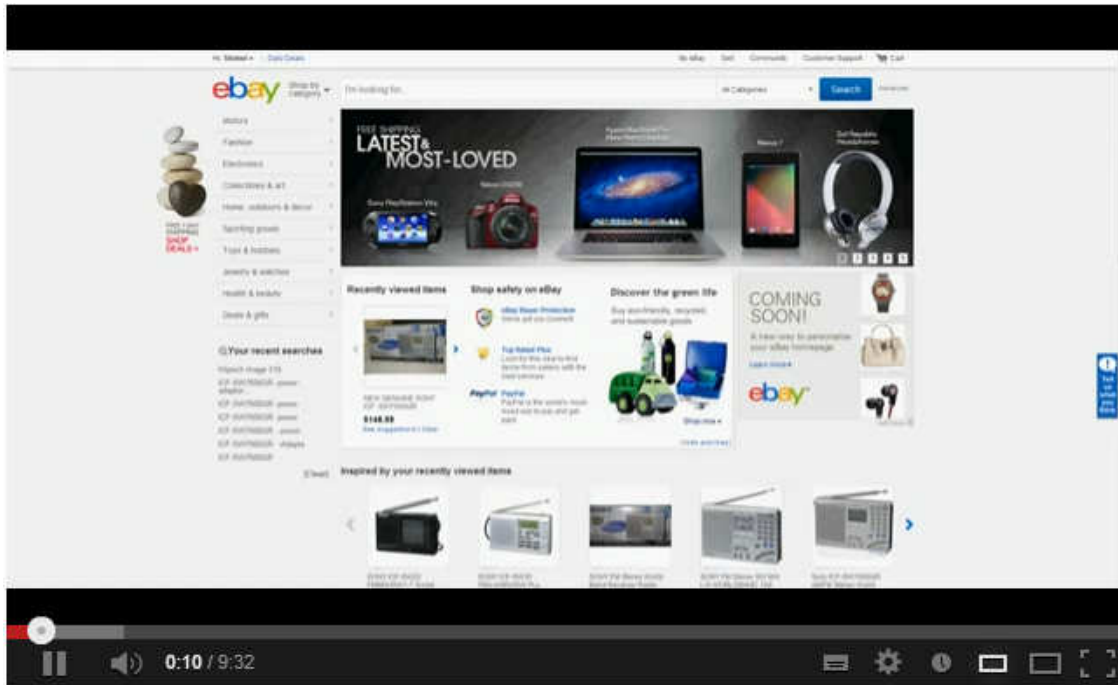
③説明文の最初と最後はしっかりと確認

Ebay での購入を初めてされる方でも気を付けるべきポイントを
しっかり押さえていれば、

限りなく失敗するリスクを回避する事ができます。

まず、最低限ですが上記3点は必ず確認してから購入して下さい。

【ebay での仕入れ商品探し&割引購入の方法(即決商品編)】

動画はこちら:http://youtu.be/tODcY27QB-o

【動画のポイント】

①検索はタイトルが重要

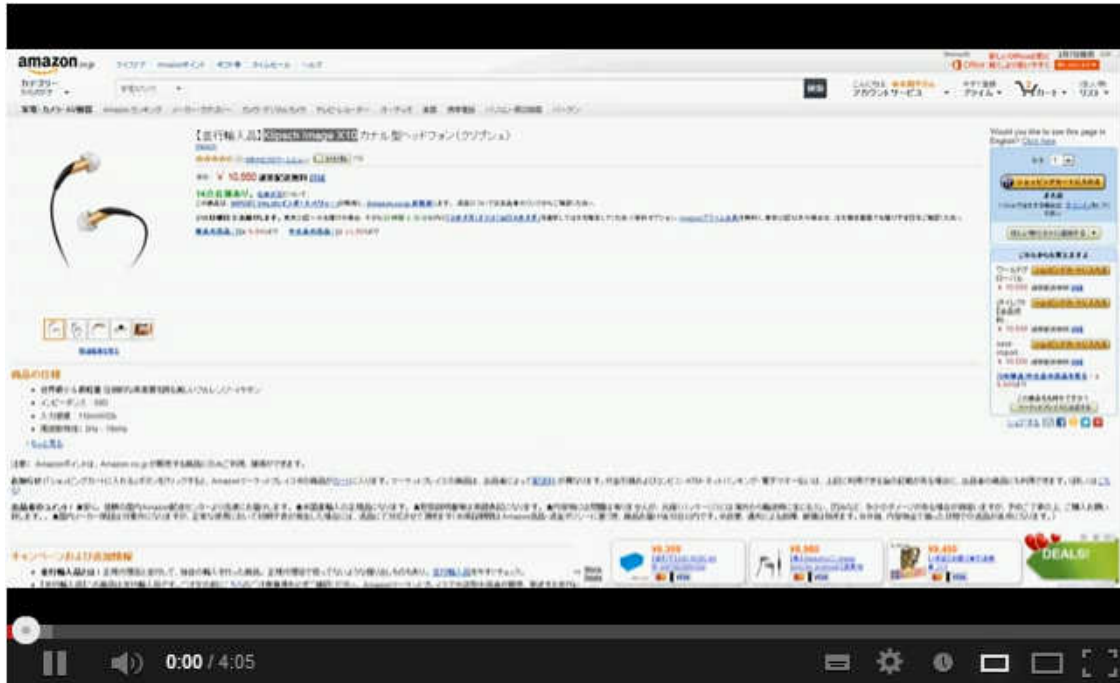
②コンディションを New、フォーマットを Buy it now、ロケーションを worldwide にする。

③Price+Shipping:lowest　first と Best　Match をうまく使い分けて商品を並び変える

④商品コンディションで New　other・Refurbished は除外して下さい。

⑤Make　Offer　は必ず活用する

【ebayでの仕入れ商品探し(オークション商品編)】

動画はこちら:http://youtu.be/q9cM7bF8j-s

【動画のポイント】

①検索はタイトルが重要

②コンディションをNEW、フォーマットをauction、ロケーションをworldwideにする。

③商品コンディションでNew　other・Refurbishedは除外して下さい。

④completed　listings　を活用して過去の落札相場を確認して入札単価を決める

【仕入れ失敗事例】

動画はこちら：http://youtu.be/PhO0GlsZAno

【動画のポイント】

①商品のコンディションは必ず確認する
→Refurbished商品を大量購入

②安すぎる商品は何か裏があると思え
→簡易パッケージ、海賊版 DVD

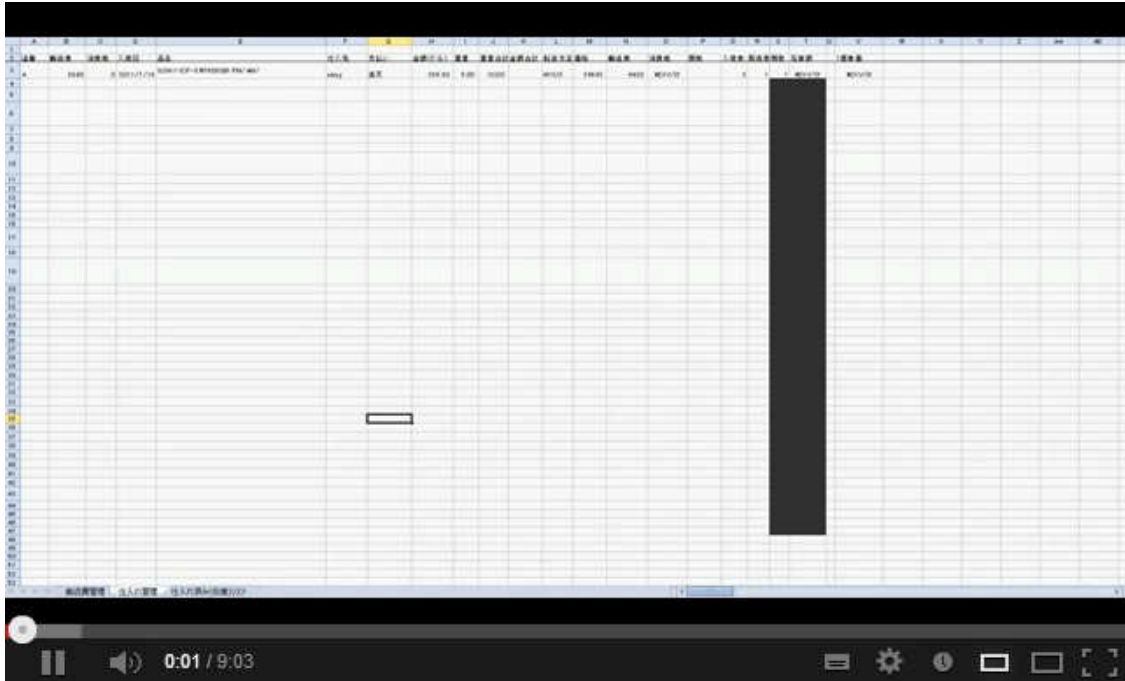
③仕様はしっかり確認する
→ソフト関連、ゲーム関連でのパッケージ同一品

④流行り商品には詐欺が横行
→必ず過去の評価を確認する。

【注意商品一覧】

エアガン関連、軍用品、暗視スコープ（第 3 世代以降）、パチンコ（武器とみなされる）、コーヒーメーカー・ミキサー（食品衛生法）、血圧計や脱毛器など医療機器全般

【仕入れ管理フォーマット伝授】

動画はこちら：http://youtu.be/NSvzVFxPbnA

【動画のポイント】

①初心者の頃は商品単位で仕入れ原価を計算して仕入れの感覚を掴む

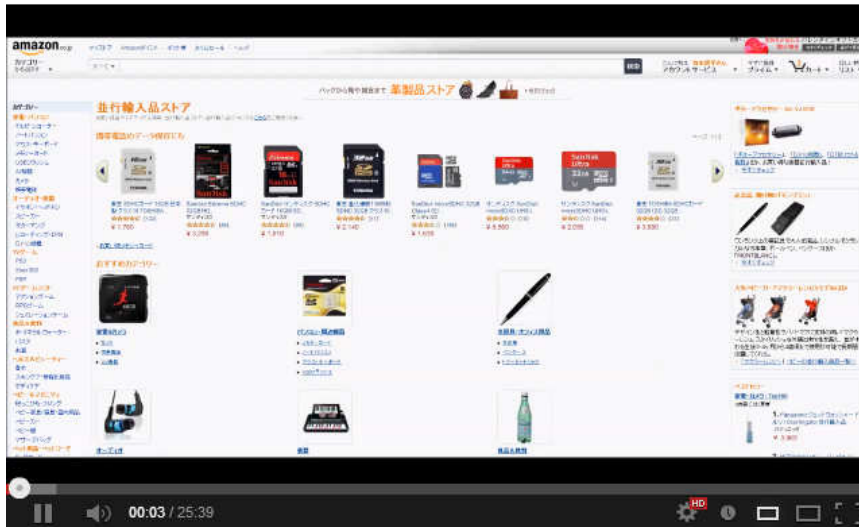
②中上級者からは個別の商品単位で集計せずに売上総額から仕入総額や経費を差し引いて利益を管理する。

※可能であれば会計などはプロである税理士さんにお任せして、
　ビジネスに集中できる環境を作りましょう。

仕入れ管理フォーマットはこちら：http://goo.gl/VqqwZ

第3章:アマゾン商品探しからebay商品仕入れの流れ

【アマゾン商品探しからebay商品仕入れの流れ】

動画はこちら：http://youtu.be/S-1BtTg2QKg

初心者の方はご自身のリサーチ成果を仕入れ商品選定リストで必ず管理して下さい。
(リサーチした商品データが資産として溜まっていきます)

【※注意※】

仕入れ商品の相談をする際は必ず商品選定リストに下記の観点を踏まえて、
コメント欄に記入をお願いします。

※メールで商品リンクだけを送付されても的確なアドバイスはできません、、
※商品選定リストの使い方はリスト内のリンクより動画で確認して下さい。

①あなたが仕入れに対して何を不安に思っているのか？
②想定するリスクや月間の予想販売数や今後の販売動向や販売価格の予測など
③商品の仕様に違いはないか？また新商品が出て価格下落は無いか？

商品選定リストはこちら：http://goo.gl/3O2vQ
商品選定リストの活用方法：http://youtu.be/GE04Uvmj01c
参考動画（商品選定リスト活用のコンサル映像）：http://youtu.be/JhvbggLiE58

【選定すべき商品とは？】

動画はこちら：http://youtu.be/m2WStseqDQc

「売れている商品を利益が出る価格で仕入れできれば勝つ」

《勝利の方程式は忘れない事！》

①もしくは②の条件を満たす商品を選定シートに集めて下さい。

※ポイント※
①を注力して探した方が稼ぎに直結します。②はスキルや経験を身に付けるという位置づけになります。

①ランキング変動10回/月以上で平均3000位以上の商品
⇒利益が無くても交渉して利益を作りに行く！

②利益1％以上が取れる商品
⇒まずは1%以上の商品を集めていれば10%、20%、30%と取れる商品が見つかって、
どんな商品カテゴリーが見つかり易いかなどが経験から分かってきます。

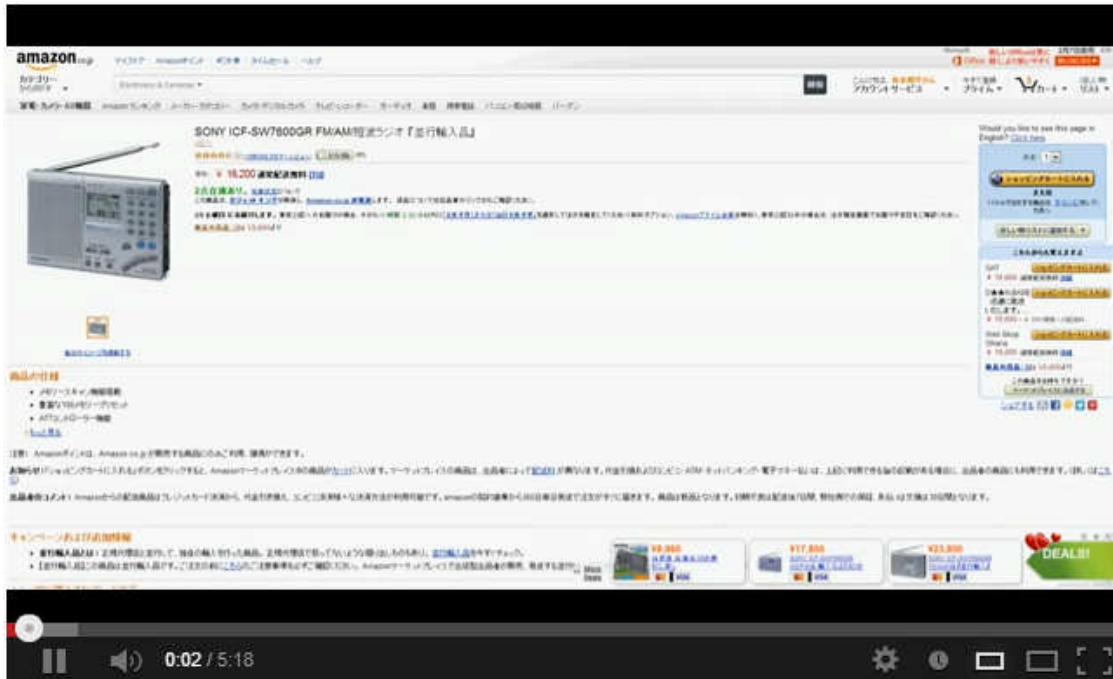
※ランキング変動10回/月以上で平均3000位以上の商品で単純転売で利益が取れる商品は超オイシイ商品と言う事です。

初心者に狙い目なのは下記のカテゴリーです。

①CD・DVD　　　②ゲームソフト関連

第4章：ebayでの商品探し
自動化とツール活用

【Save Search活用方法】

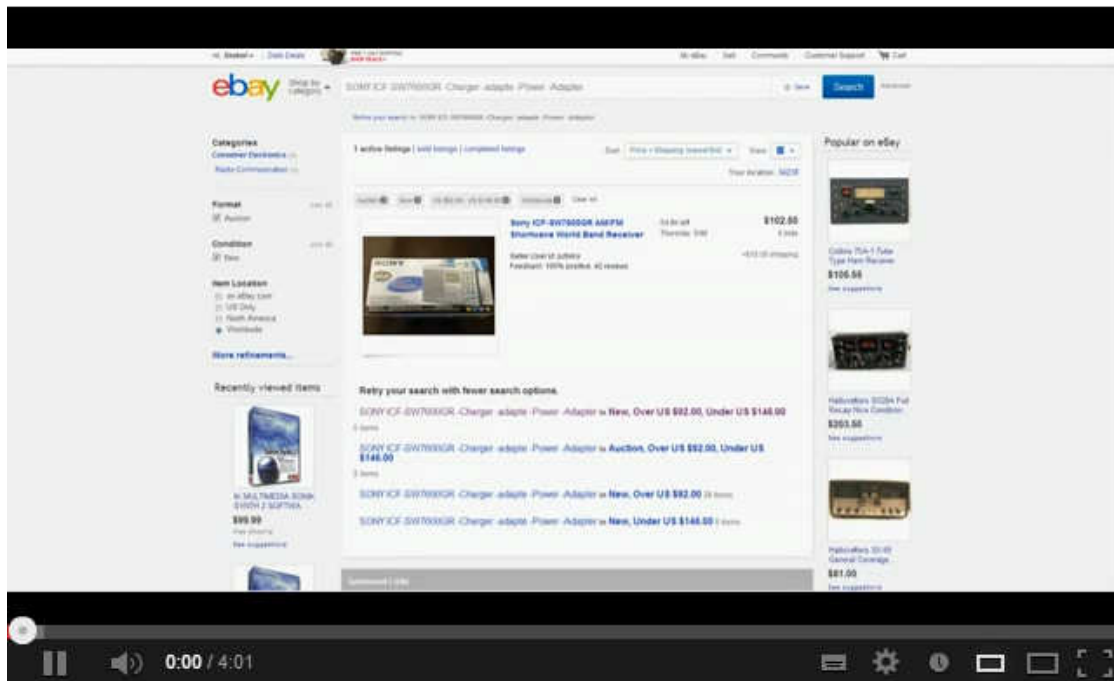
動画はこちら：http://youtu.be/eK4h5YGsd5Y

【動画のポイント】

①検索タイトルと検索条件を設定する

②検索タイトルから必要が無い検索は「-」を記載して検索条件から除外する

③Save タブで検索を登録すると同条件での検索の新規対象商品の情報が
Ebay からメールで送付されます。

【オークション商品の入札ツール(GIXEN)の使い方】

動画はこちら:http://youtu.be/4Omuf0a3iDk
GIXENはこちら:https://www.gixen.com/index.php

【動画のポイント】

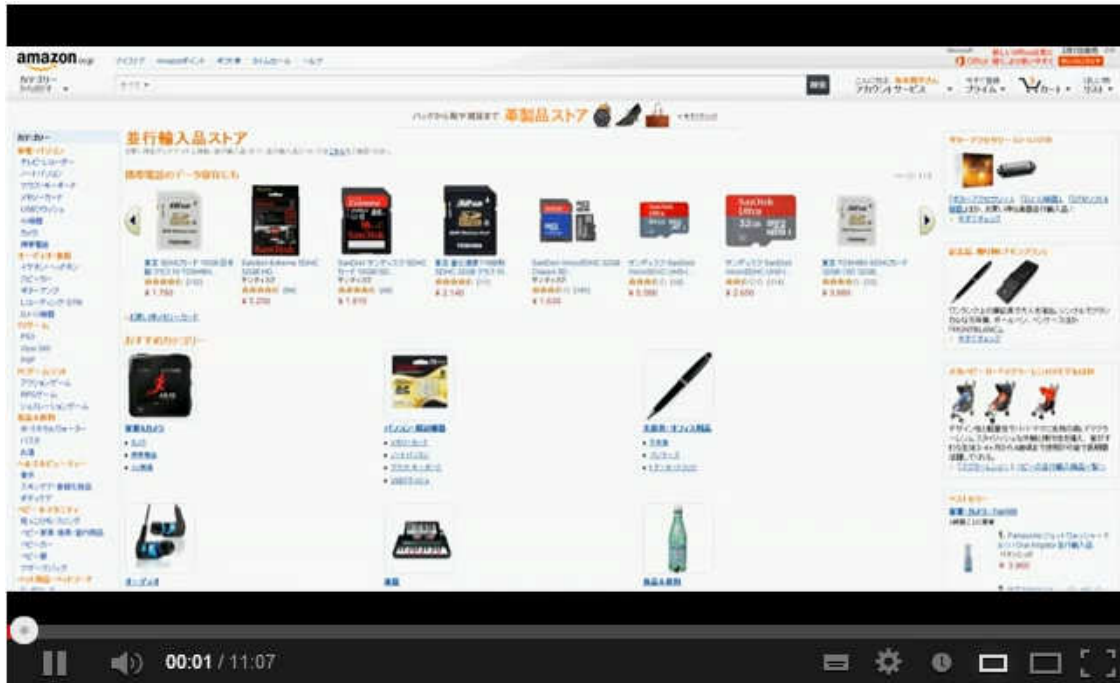
①ebay　Item　Number と入札額を記入する。

②複数入札して商品を1個落札したい場合はグループ機能を活用

③落札成功率は 10%前後だが落札すれば利益がほぼ確定

第5章:アマゾン販売方法

【アマゾンでの販売方法からFBA納品の流れ】

動画はこちら：http://youtu.be/R0hTnH8LjZ0
動画はこちら（価格設定の考え方）：http://youtu.be/y8bANlcseh8
動画はこちら：http://youtu.be/d9WZddeBscY

【動画のポイント】

①販売ページの「マーケットプレイスに出品」から出品

※時計、ヘルス&ビューティアパレル、シューズ、バッグ、コスメ、
ジュエリー、食品＆飲料、ペット用品の出品には事前審査が必要です。

事前審査のやり方：http://youtu.be/vuaka4POp0Y

②配送方法で FBA 納品を選択する

③FBA 管理ページより納品商品を選択して「在庫商品を納品」を選ぶ

④商品ラベル、納品ラベル、配送ラベルを印刷する

第6章：物流ルートの構築

【米国の転送会社の活用＆転送伝票フォーマット】

動画はこちら：http://youtu.be/CycIv5BDPFI
動画はこちら（転送料金を安くする考え方）：http://youtu.be/-uuRrU-0OdY
動画はこちら（MYUS での転送料金の目安）：http://youtu.be/PzclDpbvq8U

【動画のポイント】

①ebay セラーが日本に直送してくれない場合や日本までの送料より
　転送会社の送料の方が安い場合に転送会社を活用

②転送商品の国内の到着時期を把握する為には輸送商品の管理が必要

無在庫販売をする場合は顧客から納期を聞かれる場合がある為、
在庫の所在を明確にできる転送商品を管理する仕組みを構築しました。

MYUS では転送する商品が届いた場合にメールが届きますので、
そのメールを外注に転送する事で輸送商品を管理する事ができます。

下記 URL の手順書を外注に渡せばすぐに仕組みを構築する事ができますので、
参考にして下さい。

MYUS 商品管理手順書：http://goo.gl/qLtqN
輸送費伝票：http://goo.gl/n2r8q

【MYUS転送指示の流れ】

動画はこちら:http://youtu.be/qKNB2VmCYrI

【動画のポイント】

①転送する商品にチェックを入れてsend my packegesにクリックする

②送料が安い転送方法を選択する

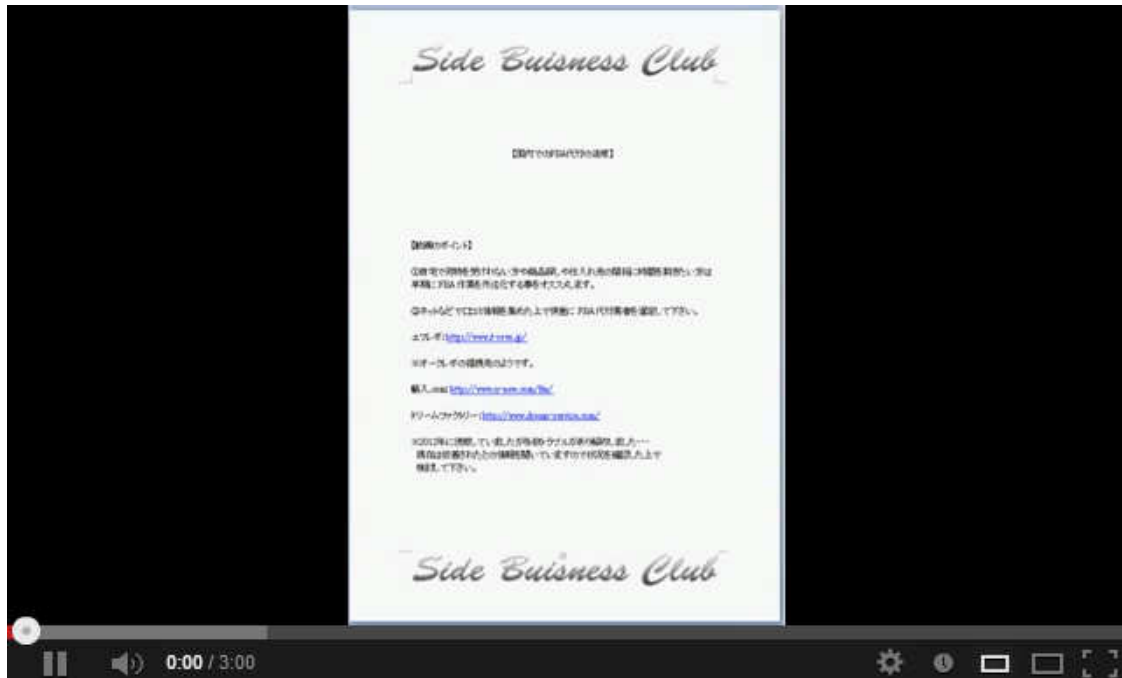
※配送納期などスピードを重視させる場合は
ご自身でご検討の上で選択して下さい。

③私は下記のオプションにチェックを入れて活用していました。

・Shipment Insurance
・Include new packages that arrive before shipment is processed
・Ship in original shipping boxes

参考資料はこちら:http://3904ec2977900c3c.lolipop.jp/sbc/myus.pdf

【国内でのFBA代行の活用】

動画はこちら：http://youtu.be/8DZ5xuNO408

【動画のポイント】

①自宅で荷物を受けれない方や商品探しや仕入れ先の開拓に時間を割きたい方は
　早期にFBA作業を外注化する事をオススメします。

②ネットなどで口コミ情報を集めた上で慎重にFBA代行業者を選定して下さい。

・エフレボ：http://www.f-revo.jp/
※オークレボの提携先のようです。

・輸入.com：http://www.u-new.com/fba/

・ドリームファクトリー：http://www.dream-service.com/
※2012年に使用していましたが多数トラブルがあり解約しました・・・
　現在は改善されたとの情報を聞いていますので状況を確認した上で
　検討して下さい。

第7章:トラブル対策

【トラブル対策】

動画はこちら：http://youtu.be/cWpL5fDwZ1k

【動画のポイント】

①ebayの場合はpaypalで45日以内であれば保証されている。
　まずはMy　ebayのPurchase historyから対象商品のセラーに問い合わせする。

※paypalの申請は相手が嫌う場合が多いので奥の手にした方が良い。

②Amazon.comは30日以内であれば破損や不良は返品可能で送料も負担してくれる

③メーカーからの仕入れの場合は不良品の対応について事前に整合する。
※メーカー直交渉については第7講義を参照して下さい。

④返品の処理は手間が取られるので費用対効果を考慮して対応を検討する事が
　時間を効率化する上では重要です。

第8章：Q&A

【Q&A】

■質問①

ebayのロケーションの違いについて （P12）

ｏｎ ｅｂａｙ．ｃｏｍ と World wide の違いについて教えてください。
商品を探すときには、通常、World wide が良いのですか？

■質問②

中上級者からは、個別で集計せずに全体で利益を管理する。（P15）
→全体でとは？どのような意味かわかりません。

※可能であれば、会計などはプロである税理士さんにお任せして・・・
→会計の部分とは？どの部分なのかわかりません。
有本さんは、お任せしていいるのですか？通常、料金はどの程度かかりますか？

■質問③

FBA代行業者を使用する場合、ebayで購入→転送業者→FBA代行業者→FBAの流れで、私が商品を見ることはないということですよね？
FBA代行業者で検品も行ってくれるので、新品のみの購入なので、安心して任せることが出来、商品リサーチに時間が使えるということですよね？

※いくつかまとめて購入する場合、一度はその商品を見たほうがいいのではないかと思いますが、その場合は2度に渡ってしまうので、送料と作業が多くなってしまいますよね？代行業者を使用する場合は、通常、商品は自分で見ることはないのですか？

→代行業者を調べているのですが、Support BB という会社が出てきたのですが、どうでしょう？ちなみに有本さんは、どの業者を使用していますか？
こちらでおすすめしていて、価格も見た目安いのですが・・また、東京ではなく、大阪に拠点があるとのことですが、何か影響はありますか？
→http://xn--fba-qs9d862jtl2a0dm.com/entry2.html

■質問④

食器や調理器具などは食品食品衛生法が必要なことは知っていますが
具体的にどんな工程でどんな資料が必要なのでしょうか。
過去の具体例があれば書類など見せていただくことは可能でしょうか。
※現状は、個人使用を装い、数個づつしか仕入れてません。
参考サイト：http://goo.gl/n4lko

【回答】
http://youtu.be/nL2bElLikrc
http://youtu.be/fjX2VQf-2dc

■（追加1）質問⑤

●New customers get $10 back on 1st purchase
→新規で購入の時に$10追加されるということですね？

●ｅｂａｙの商品ページ内、価格下の
Bill　Ｍｅ　Ｌａｔｅｒ　Spend $99+ and get 6 months to pay
Subject to credit approval. See terms
→これはどういう意味でしょうか？調べたのですが、よくわかりません。

■（追加1）質問⑥

Bluetooth 製品の輸入は電波法に引っかかるようなことは聞きましたが、実際はどうなのでしょうか？

アマゾンでも普通にBluetooth製品を販売しているセラーさんがいらっしゃるのですが・・・・

■（追加1）質問⑦

商品の探し方として評価のパーセンテージが高くて評価数が多い出品者の出している出品商品を一つずつ価格差をみていくとありましたが、
そこで利益がでる商品が見つかったとしてもこの評価数の高い出品者と競合になるとなるとカートを保有できる時間がこの人より
少ないのでなかなか売れるまでに時間がかかるのではないのでしょうか？

■（追加1）質問⑧

同じ商品を複数のカートで販売されている場合に一番売れているカートに出品するとありましたが、複数のカートで販売されているというのを見分ける方法がいまいちわからなかったのですがこれはどうやって調べているのでしょうか？

■(追加1)質問⑨

ＦＢＡ納品する際にラベルの作成が必要になるとのことですが、今自宅にプリンターがないのですが
その場合はどうしたらいいでしょうか。。。

■(追加1)回答

http://youtu.be/JDkyYVSrT2k

【推奨環境】

このレポート上に書かれているURLはクリックできます。

できない場合は最新のAdobeReaderをダウンロードしてください。(無料)
http://www.adobe.co.jp/products/acrobat/readstep2.html

【著作権について】

このレポートは著作権法で保護されている著作物です。
下記の点にご注意戴きご利用下さい。

このレポートの著作権は作成者に属します。

著作権者の許可なく、このレポートの全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。

このレポートの開封をもって下記の事項に同意したものとみなします。

このレポートは秘匿性が高いものであるため、著作権者の許可なく、この商材の全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。

著作権等違反の行為を行った時、その他不法行為に該当する行為を行った時は、関係法規に基づき損害賠償請求を行う等、民事・刑事を問わず法的手段による解決を行う場合があります。

このレポートに書かれた情報は、作成時点での著者の見解等です。著者は事前許可を得ずに誤りの訂正、情報の最新化、見解の変更等を行う権利を有します。

このレポートの作成には万全を期しておりますが、万一誤り、不正確な情報等がありましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

このレポートを利用することにより生じたいかなる結果につきましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。